

GUÍA DOCENTE

Desarrollo del Profesional del Marketing en un Entorno Global

MÁSTER U. EN DIRECCIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

CURSO 2025-26



Fecha de publicación: 13-07-2025

 **Q2803011B UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS**
Fecha firma: 06/03/2026 13:29 | Hash: 4ad57eb2c03f5a702d66888532db05c5a.

I.-Identificación de la Asignatura	
Tipo	OBLIGATORIA
Período de impartición	1 curso, 1S semestre
Nº de créditos	6
Idioma en el que se imparte	Castellano

II.-Presentación

Esta asignatura aporta los requerimientos esenciales en términos de conocimientos, destrezas y actitudes que un profesional del marketing requiere para desempeñarse eficazmente en un entorno internacional.

III.-Resultados de Aprendizaje



CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

CB6. Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

CB7. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios

CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

CG01. Habilidad para liderar equipos y proyectos multipaís y multimercado, generando sinergias entre las funciones de marketing y ventas.

CG02. Desarrollarse profesionalmente con la habilidad de decidir entre alternativas comerciales y de planes de comunicación con un alcance internacional

CG08. Trabajar con equipos comerciales multidisciplinares, multiculturales y formados por personas de distintas nacionalidades en proyectos de marketing de alcance internacional

CT01. Emprendimiento e innovación. Conocer y entender la organización de una empresa y las ciencias que rigen su actividad; tener capacidad para entender las normas laborales y las relaciones entre la planificación, las estrategias industriales y comerciales, la calidad y el beneficio.

CT02. Sostenibilidad y Compromiso Social. Conocer y comprender la complejidad de los fenómenos económicos y sociales típicos de la sociedad del bienestar; tener capacidad para relacionar el bienestar con la globalización y la sostenibilidad; lograr habilidades para utilizar de forma equilibrada y compatible la técnica, la tecnología, la economía y la sostenibilidad.

CT03. Trabajo en equipo. Ser capaz de trabajar como miembro de un equipo interdisciplinar, ya sea como un miembro más o realizando tareas de dirección, con la finalidad de contribuir a desarrollar proyectos con pragmatismo y sentido de la responsabilidad, asumiendo compromisos teniendo en cuenta los recursos disponibles.

CT04. Uso solvente de los recursos de información. Gestionar la adquisición, la estructuración, el análisis y la visualización de datos e información en el ámbito de especialidad, y valorar de forma crítica los resultados de dicha gestión.

CT05. Segunda lengua. Conocer una segunda lengua, el inglés, con un nivel adecuado oral y escrito y en consonancia con las necesidades que tendrán los titulados y tituladas.

CE05. Definir los objetivos comerciales de crecimiento, rentabilidad y solvencia para la cartera de productos y para todos los mercados, equipos, canales y países, de modo que contribuyan a los objetivos corporativos

CE08. Diseñar, implementar y evaluar planes comerciales internacionales centrados en incrementar el valor de los clientes de la empresa, integrando las nuevas tecnologías en este proceso y teniendo en cuenta las peculiaridades de cada mercado exterior

CE09. Diseñar e implantar modelos de gestión de las cuentas de clientes orientados a maximizar la entrega de valor para los compradores globales y locales

CE10. Concebir e implantar estrategias comerciales capaces de generar la máxima penetración en los targets de mercados internacionales de forma sostenible, es decir, con la estructura de servicio ajustada a las demandas de los consumidores en cada uno de ellos

CE12. Concebir y ejecutar planes de comunicación interna y externa que refuercen el posicionamiento de la empresa en los distintos mercados internacionales, seleccionando la mejor forma de que contribuyan a las ventajas competitivas que la misma posee o desea alcanzar

- Leyenda para las titulaciones no adaptadas al RD 822/21: **CB** - competencias básicas, **CG** - competencias generales, **CE** - competencias específicas, **CT** - competencias transversales.
- Leyenda para las titulaciones adaptadas al RD 822/21: **CON** - conocimientos, **COM** - competencias, **HAB** - habilidades.



IV.-Contenido

IV.A.-Temario de la asignatura

BLOQUE 1:

1. Planificación y organización del trabajo.
 - Cómo definir un objetivo: la regla SMART
 - Cómo asignar la tarea correcta a la persona correcta
 - Verificar los recursos técnicos
 - Fuentes de los objetivos
2. Organización del tiempo
 - Técnica GTD de gestión del tiempo
 - Los 5 principios GTD
3. Trabajo en equipo y gestión de reuniones.
 - Fases de desarrollo de un equipo
 - Los 4 pilares del buen funcionamiento de un equipo
 - La confianza en el equipo: cuenta bancaria emocional
 - Modelo de estilos personales para la empatía
4. Liderazgo de equipos comerciales de alto rendimiento.
 - Información operativa y de contexto
 - Liderazgo situacional: estilos de liderazgo
 - Aspectos a evaluar antes de adoptar un estilo
 - Las 4 fases de desarrollo profesional y el estilo a aplicar
 - Diagnóstico de la motivación
5. Plan de desarrollo personal. Coaching y mentoring.
 - Qué es el mentoring
 - Qué es el coaching
 - Condiciones para el éxito de un proceso de coaching
 - Punto de partida: la rueda laboral
 - El modelo GROW de coaching
6. Gestión del estrés
 - Qué es el estrés
 - Origen de la respuesta de estrés
 - Estrés bueno y estrés malo
 - Causas internas y externas del estrés
 - El triángulo emoción/ pensamiento/ conducta
 - Utilidad y sede de las emociones
 - Emociones básicas
 - Control de impulsos
 - Fomento de emociones positivas
 - Control de emociones negativas
7. Técnicas de negociación y gestión de conflictos.
 - Definición de conflictos
 - Conflictos y rendimiento
 - Aspectos positivos y negativos del conflicto
 - Acuerdos AIRE en la gestión de conflictos
 - Soluciones WIN/WIN
 - Modelo Thomas- Killman

BLOQUE 2:

1. Comunicación y presentaciones en público.
 - Las claves de la comunicación.
 - Oratoria.
 - Asertividad.
 - Presentaciones en público.



- La comunicación con los clientes.
 2. Networking profesional.
- Claves del networking profesional.
- Ventajas e inconvenientes.
- Tipos de networking.
- Networking off-line y on-line.
 3. Relaciones públicas
- Las relaciones públicas en el ámbito profesional: comunicación interna.
- Las relaciones públicas con los medios de comunicación: comunicación externa.
- Las relaciones públicas internacionales.
 4. Protocolo empresarial y social
- Fundamentos y ámbitos del protocolo
- Tipos de actos oficiales
- Protocolo internacional
- El acto protocolario y la etiqueta
- Planificación de un acto
 5. Empresas globales y entornos internacionales.
- Usos y costumbres en los mercados internacionales.
- Culturas nacionales frente a culturas organizativas.
- Adaptación a entornos multiculturales y multilingüísticos.
- Armonización de la vida profesional y familiar.
- Políticas de remuneración, promoción y retorno del personal expatriado.
 6. Código deontológico y ética empresarial y profesional
- Concepto y diferencias entre ética profesional y deontología.
- Naturaleza de los códigos deontológicos.
- Justificación de los códigos deontológicos.
- Características de las normas deontológicas: autorregulación, legalidad, tipicidad y publicidad.
- Proceso para la elaboración de un código deontológico.
- Elementos identificados en los códigos nacionales.
- Evoluciones en la deontología profesional.
- Proyección internacional.

IV.B.-Actividades formativas

Tipo	Descripción
Otras	F01. Clases magistrales (45 horas)
Prácticas / Resolución de ejercicios	F02. Exposición oral por parte de estudiantes (10 horas)
Prácticas / Resolución de ejercicios	F03. Trabajo práctico individual o en equipo, realización y presentación (25 horas - no presencialidad, trabajo autónomo de estudiantes)
Otras	F04. Estudio y preparación de actividades (20 horas)
Prácticas / Resolución de ejercicios	F05. Resolución de casos prácticos (50 horas - de las cuales 10 horas son presenciales)

V.-Tiempo de trabajo del alumnado (30h grado y 25h máster)	
Clases teóricas	20
Clases de resolución de ejercicios, problemas, casos, etc.	25
Prácticas en laboratorios experimentales, tecnológicos, clínicos, campo, etc.	0
Realización de pruebas	3
Tutorías académicas	4
Actividades relacionadas: jornadas, seminarios, etc.	8
Preparación de clases teóricas	20
Preparación de prácticas/ejercicios/casos	60
Preparación de pruebas	10
Total de horas de trabajo del alumnado	150

VI.-Metodología y plan de trabajo		
Tipo	Periodo	Contenido
Trabajos colectivos	Semana 1 a Semana 15	M04. Aprendizaje basado en problemas/proyectos. Realización de trabajos en grupo para desarrollar proyectos de creación de empresa o de investigación en el que es necesario una coordinación del trabajo y una división de las tareas entre los miembros del equipo, así como una presentación final.
Clases Teóricas	Semana 1 a Semana 15	M01. Método expositivo/lección magistral. Exposición de los contenidos teóricos asistidos con casos prácticos como ilustración de dichos concretos
Prácticas	Semana 1 a Semana 15	M03. Trabajo individual o cooperativo. Realización y presentación de trabajos individualmente o bien en grupo, dependiendo de la carga de trabajo y de la variedad de temas a desarrollar. En el caso de trabajo en grupo, práctica de liderazgo para organizar, desarrollar y presentar los trabajos.



Prácticas	Semana 1 a Semana 15	M02. Clase expositiva/participativa. Exposición de contenidos teóricos con preguntas a los estudiantes sobre dichos contenidos para facilitar su reflexión y participación en clase.
Otras Actividades	Semana 1 a Semana 15	M05. Trabajo autónomo. Resolución de breves problemas por parte de los alumnos fuera del aula.
Prácticas	Semana 1 a Semana 15	M06. Aprendizaje basado en casos prácticos. Resolución de breves problemas por parte de los alumnos que deben desarrollar para adquirir un conocimiento práctico de los contenidos teóricos fundamentales.
Tutorías académicas	Semana 1 a Semana 15	M07. Tutorías. Sesiones de resolución de dudas sobre los conceptos teóricos o bien sobre trabajos prácticos.



VII.-Método de evaluación

El modelo de evaluación general es la evaluación continua, tal como establece el Reglamento de evaluación de los resultados de aprendizaje de la Universidad Rey Juan Carlos.

Deberán utilizarse todos los sistemas de evaluación establecidos para la asignatura en la memoria de la titulación, excepto aquellos que tuviesen una ponderación mínima del 0%, que podrán utilizarse en los cursos académicos en los que el profesorado lo considere oportuno. Cada uno de los sistemas de evaluación podrá ser aplicado mediante una o más actividades de evaluación, coherentes con ese sistema. Ninguna de las actividades de evaluación podrá superar individualmente el 60% de la calificación global de la asignatura.

La suma de las actividades de evaluación no revaluables no podrá superar el 40% de la calificación global de la asignatura y, en general, no deberían tener nota mínima (salvo en el caso de actividades de carácter práctico en las que, estrictamente, no pudieran reproducirse en la convocatoria extraordinaria las condiciones de evaluación de la convocatoria ordinaria).

El alumnado que no consiga superar la asignatura en la convocatoria ordinaria, o no se hayan presentado, podrán presentarse a la convocatoria extraordinaria únicamente a las actividades de evaluación revaluables no superadas.

La distribución y características de las actividades de evaluación son las que se describen a continuación.

VII.A.- Descripción de las actividades de evaluación y su ponderación

El sistema de evaluación de las titulaciones en el marco del EEES es la evaluación continua.

En el sistema de evaluación continua la asistencia es obligatoria y su valoración en el proceso de evaluación continua de la asignatura la establecerán los profesores en cada asignatura. Si se falta a clase por fuerza mayor, es obligatorio presentar un justificante oficial que acredite el hecho acontecido. Se exige un mínimo del 80% de asistencia a clase.

Es importante tener en cuenta que TODO lo que se dice y trabaja en las clases, puede ser materia de evaluación. Por lo tanto, la asistencia activa (atender, tomar apuntes, participar, etc..) es pieza clave para tener éxito en esta asignatura.

Los criterios de evaluación y su ponderación de cara a la nota final serán:

- 1. Asistencia (E01):** 10% de la nota final. No reevaluable y obligatoria. Evaluable durante el periodo lectivo. El profesor explicará al comienzo de la asignatura el procedimiento de control de la asistencia verificable que se utilizará en el aula.
- 2. Exámen final (E02):** 60% de la nota final. Reevaluable (se requiere un 5 sobre 10 de nota mínima para superar esta prueba). De no superarse, deberá reevaluarse de nuevo de esta prueba en convocatoria extraordinaria siguiendo las instrucciones del profesor.
- 3. Trabajo individual o en grupo (E03):** 20% de la nota final. No reevaluable y obligatoria. Evaluable durante el periodo lectivo, según las instrucciones facilitadas por el profesor.
- 4. Presentación oral (E05):** 10% de la nota final. No reevaluable y obligatoria. Evaluable durante el periodo lectivo, según las instrucciones facilitadas por el profesor.

NOTA IMPORTANTE: Para superar la asignatura será necesario obtener una **nota final mínima de 5 sobre 10** en el cómputo global de la asignatura, siempre que previamente estén aprobadas individualmente con 5 sobre 10 las pruebas revaluables exigidas en la asignatura. Los alumnos que no superen la asignatura en la convocatoria ordinaria deberán reevaluarse de forma PRESENCIAL sin excepción (también los alumnos ERASMUS y asimilados), en las fechas oficiales de la convocatoria extraordinaria, al igual que el resto de sus compañeros, siguiendo las indicaciones facilitadas por el profesor para realizar las pruebas de examen convocadas oficialmente.

En el caso de solicitar **convocatoria adelantada**, el sistema de evaluación será el mismo que el establecido con carácter general en la convocatoria ordinaria y extraordinaria, garantizando así la evaluación de los resultados de aprendizaje previstos en esa asignatura.

En el caso de alumnos con **dispensa académica autorizada**, el profesor informará al estudiante a través del Aula Virtual acerca del plan de evaluación establecido en el caso de que fuera distinto del plan de evaluación especificado en la guía docente para el resto de los alumnos de la asignatura.

Aquel alumno que copie alguna parte de los ejercicios exigidos para la evaluación de la asignatura (prueba final, trabajos, prácticas, o cualquier otro ejercicio) quedará suspendido en las convocatorias ordinarias y extraordinarias. Todo ello con independencia del procedimiento disciplinario que, según la normativa de exámenes vigente, se pueda emprender por parte de la propia Universidad Rey Juan Carlos.

Es obligatorio que todos los alumnos comprendan perfectamente el sistema de evaluación y la mecánica de la asignatura. Ver las normas académicas de la URJC, y las propias normas de la asignatura que el profesor establezca en el AULA VIRTUAL.



VII.B.- Evaluación del alumnado con dispensa académica de asistencia a clase

La concesión de Dispensa Académica de Asistencia a Clase (DAAC) no implica que se quede automáticamente eximido de participar en las actividades de evaluación continua ni en las actividades formativas presenciales de asistencia obligatoria establecidas en la guía docente. Una vez concedida la dispensa, el alumnado deberá contactar con el docente, que podría proponerle las adaptaciones que considere convenientes, siempre que garanticen la adquisición y adecuada evaluación de los resultados de aprendizaje previstos. El alumnado deberá mantener a lo largo de curso una comunicación fluida con el docente para que este le proporcione información sobre las fechas en que se realizarán esas actividades formativas y de evaluación, en caso de que su programación no estuviese ya fijada y a disposición del alumnado en el momento de la concesión de la dispensa.

Asignatura con posibilidad de dispensa: Sí

VII.C.- Revisión y reclamación de las actividades de evaluación

Se realizará conforme al Reglamento de evaluación de los resultados de aprendizaje de la Universidad Rey Juan Carlos.

VII.D.- Alumnado con discapacidad o necesidades educativas especiales

Con el fin de garantizar la igualdad de oportunidades, la no discriminación, la accesibilidad universal y la mayor garantía de éxito académico, las adaptaciones curriculares para alumnado con discapacidad o con necesidades educativas especiales serán pautadas por la Unidad de Atención a Personas con Discapacidad, de acuerdo con la normativa que regula el servicio de Atención a Estudiantes con Discapacidad, aprobada por Consejo de Gobierno de la Universidad Rey Juan Carlos.

Para que esas adaptaciones puedan realizarse, será requisito la emisión de un informe de adaptaciones curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que el alumnado con discapacidad o necesidades educativas especiales deberán contactar con este servicio para analizar conjuntamente las distintas opciones.

VII.E.- Conducta académica, integridad y honestidad académica

La Universidad Rey Juan Carlos está plenamente comprometida con los más altos estándares de integridad y honestidad académica, por lo que estudiar en la URJC supone asumir y suscribir los valores de integridad y la honestidad académica recogidos en el Código Ético de la Universidad.

Para acompañar este proceso, la Universidad dispone de la Normativa de Convivencia de la Universidad Rey Juan Carlos y de diferentes herramientas (antiplagio, supervisión) que ofrecen una garantía colectiva para el completo desarrollo de estos valores esenciales.



VIII.-Recursos y materiales didácticos
Bibliografía básica
Material facilitado por el profesor a nivel teórico y práctico.
Bibliografía complementaria
De Bono, E. "Six thinking hats". Penguin Books, Nueva York Hofstede, G.J., Minkow, M. "Cultures and organizations: software of the mind". McGraw-Hill, Nueva York, 3ª ed. López-Quesada, A., Gusó, A., "Habilidades directivas. Guía de supervivencia para aspirantes a directivos". Esic, Madrid. Michalko, M., "Thinkertoys: cómo desarrollar la creatividad en la empresa". Ediciones Gestión 2000, Barcelona. Palomo, M.T. "El perfil competencial del puesto de director/a de marketing". Esic, Madrid. Shell, G.R. "Bargaining for advantage: Negotiation strategies for reasonable people". Penguin Group, Nueva York. Ury, W.L., Fisher, R., Patton, B.M. "Getting to Yes: Negotiating agreement without giving in". Houghton Mifflin Harcourt, 2ª ed. Ury, W.L. "Getting past no: negotiating in difficult situations". Bantam, Nueva York. Weissman, J. "Presenting to win: the art of telling your story". Financial Times / Prentice Hall, Londres.

IX.-Profesorado	
Nombre y apellidos	CYNTHIA NEHAMA SERRANO
Correo electrónico	cynthia.nehama@urjc.es
Campus de impartición	Madrid - Vicálvaro
Categoría	Profesional
Responsable de asignatura	No
Horario de tutorías	Para consultar las tutorías póngase en contacto con el/la profesor/a a través de correo electrónico
Nº de Quinquenios	0
Nº de Sexenios	0
Nº de Sexenios de transferencia	0
Nº de evaluaciones positivas Docencia	0
Nombre y apellidos	LOURDES RIVERO GUTIÉRREZ
Correo electrónico	lourdes.rivero@urjc.es
Departamento	Economía de la Empresa
Campus de impartición	Madrid - Vicálvaro
Categoría	Profesor/a Permanente Laboral
Titulación académica	Doctor
Responsable de asignatura	Si

Horario de tutorías	Para consultar las tutorias póngase en contacto con el/la profesor/a a través de correo electrónico
Nº de Quinquenios	3
Nº de Sexenios	0
Nº de Sexenios de transferencia	0
Nº de evaluaciones positivas Docencia	6